

Guayaquil, 10 de Marzo de 2011

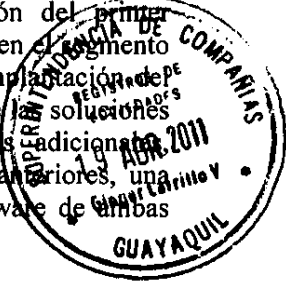
INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE MAINT CIA. LTDA.

Conforme a las disposiciones Estatuarias y normas vigentes emitidas por la Superintendencia de Compañías me permito presentar a consideración de la Junta General de accionistas el presente informe económico de 2010 de MAINT Cia. Ltda.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES

A partir del mes de febrero 2009, fecha desde la cual empezó mi nombramiento como gerente general de la empresa se trazaron lineamientos a corto y mediano plazo, los cuales durante el ejercicio del año 2010, se avanzaron en su ejecución con las siguientes iniciativas y actividades a resaltar:

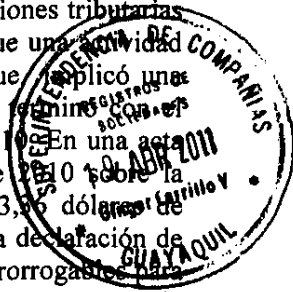
- Diversificación de Mercado. Debido al surgimiento de una fuerte competencia de empresas nacionales y extranjeras de la industria tecnológica informática, se desarrolló un plan agresivo en el área comercial, con el objetivo de diversificar la cartera de clientes. En muchas ocasiones para su cumplimiento se reforzó la actividad comercial haciendo las inversiones necesarias aún a costa del margen o utilidad de los mismos negocios, siendo esto analizado como una inversión a largo plazo. De esta manera, se ha aportado a la cartera de los clientes más grandes, cuentas importantes como la ESPOL, Procarsa y otros.
- El Cierre de proyectos tecnológicos críticos en clientes sector gobierno se convirtió en actividad permanente durante el año 2010. Aquellas cuentas heredadas de administraciones anteriores como el MDMQ se han convertido en un permanente consumidor de recursos dada la complejidad de los proyectos que comprometieron a los recursos de la empresa por más tiempo del que se había presupuestado originalmente. Por otro lado, y de una manera muy controlada se ha participado en nuevos clientes del sector gobierno a través de manera indirecta y de terceros, logrando de esta manera evitar el stress y el elevado costo de prime contracting que requieren este tipo de cuentas.
- Tres logros comerciales fueron estratégicos para la empresa, el primero es el equipamiento de la primera fase del Parque del Conocimiento Tecnológico de la ESPOL con equipos multiplataforma a nivel de servidores HP y storage de la marca Hitachi Data Systems, el segundo, el proyecto de consolidación del primer Superdome 2 en el país y en la región MCA del fabricante HP, hito en el segmento comercial a nivel Americas, el tercero consiste en proyectos de implantación de sistema de almacenamiento con capacidad de replicación en línea de las soluciones de almacenamiento con Hitachi Data Systems en dos clientes adicionales, realizándose para ello, con suficiente preparación ya desde años anteriores, una fuerte inversión en entrenamiento y repuestos de hardware y software de ambas marcas (HP y HDS).
- Reforzamiento del recurso humano. Durante el mismo año 2010 se avanzó en los perfiles de competencias para diferentes áreas. Se empezó a desarrollar un plan estratégico de retención del talento humano, se contrató al nuevo gerente comercial



[Handwritten signature]

para la ciudad de Quito y se trabajó en un plan de nivelación salarial en base a los estudios externos del mercado informático.

- El área administrativo financiera liderada por la nueva gerente, dio un giro importante en la gestión, al trabajar bajo objetivos coordinados y medidores de gestión que permitieron un control operativo de mayor nivel en la organización.
- La oficina de gestión de proyectos afianzó conocimientos en las diferentes áreas comerciales y de servicios como parte de un plan de trabajo orientado a convertir la empresa en una verdadera compañía orientada al servicio profesional y coordinado bajo una metodología mundial liderada por el PMI.
- En el año 2010 se arrancó la implementación del nuevo sistema administrativo contable basado en la plataforma Microsoft Dynamics AX, el cual entrará en producción en el primer semestre del 2,011 con la intervención de consultores propios de la empresa y contados recursos externos.
- Se consiguió la distribución de nuevas líneas de negocios con perspectiva positiva a mediano plazo. Fujitsu Scanning Systems, tanto a nivel comercial como centro autorizado de Servicios, se presenta como un buen complemento a los productos ya ofertados bajo mantenimiento. Otra nueva línea de negocio, ya mencionada anteriormente es Microsoft Dynamics Axapta, con el apoyo fuerte del fabricante y alianzas estratégicas internacionales, se consiguió en el primer año de lanzamiento establecer un pipeline sólido de oportunidades.
- Al igual que en años anteriores, la inversión en capacitación técnica y personal fue un rubro importante dentro de las inversiones de la empresa. Requisito indispensable por los fabricantes, es la exigencia en niveles de certificación avanzada en sus líneas de negocios.
- Se continuó todo el año con el plan de optimización de recursos que había arrancado a inicios del 2008, se redefinieron objetivos comerciales y de servicios que permitieron continuar con éxito durante el año 2010.
- Se validaron temas legales de consulta en diferentes ámbitos: tributarios, comerciales, reglamentarios societarios, laborales, gubernamentales.
- Se continuó con el proyecto de implementación de las NIIF para MAINT Cia. Ltda. dado el impacto obligatorio que tendrá durante el resto del 2011. El estudio a cargo de la empresa Hansen Holm continúa con un plan de implantación de las prácticas que se verá al final del 2,011.
- El proceso de determinación impuesto por el SRI sobre las obligaciones tributarias correspondientes al Impuesto a la Renta del periodo fiscal 2006, fue una actividad extensa para las áreas administrativas, financiera y legal por lo que implicó una carga de trabajo extra muy intensa para estas áreas. La auditoría terminó con el informe final de determinación recibido el 25 de noviembre de 2010. En una acta borrador inicial recibida por el SRI con fecha 15 de octubre de 2010 sobre la determinación se establecía que el valor de la glosa era 428.953,96 dólares de gastos no deducibles que se habían incluido como deducibles en la declaración de impuesto a la renta del año 2006. Nos dieron 20 días de plazo improrrogable para aceptar las glosas y valores determinados o para fundamentar sus reparos para lo cual se debía presentar los respectivos documentos de descargo.
- Con fecha 17 de noviembre, presentamos toda la documentación de descargo que se pudo encontrar en los archivos físicos. Con fecha 25 de noviembre recibimos el



Acta de Determinación definitiva del proceso iniciado en el 2009. En dicha acta, la administración tributaria determinó que el valor de gastos no deducibles que no se tomaron en cuenta en la declaración de impuestos del año 2006, era de 150.755,72 dólares.

- Se decidió pagar el valor de la determinación. Se debe mencionar que el SRI no pidió toda la documentación de respaldo de la información de los cuadros presentados inicialmente, lo cual fue muy favorable para la empresa. En lo que respecta a compras, no pidió soportes físicos de todas las compras del 2006, solo pidió del proveedor denominado Red Soluciones, dejando de lado algunos proveedores del exterior. Tampoco solicitó información sobre el tema de ingresos y notas de crédito del exterior, en la cual se encontró internamente divergencias adicionales que deben ser analizadas a detalle.
- Se recomienda para ese ejercicio y el siguiente, hacer un análisis de los ingresos gravables y costos no deducibles que podrían no haberse considerado para las declaraciones de impuestos.
- Los indicadores macroeconómicos hacen que se mantenga la misma expectativa de años anteriores, los planes siempre ajustados a un entorno cambiante y la elevada competencia por cada línea de negocios que tenemos hoy en día es evaluada permanentemente en función de resultados.
- El negocio en el sector gobierno debe ser mantenido con muchísima cautela pues aunque han demostrado tener proyectos de alto valor e impacto, también es cierto que el riesgo de los proyectos se ha incrementado debido a la complejidad de manejo del sector, por ello, la estrategia de alianzas y apoyos a terceros resulta ventajosa en términos de disminución de riesgo y a su vez obtención de resultados simples y muy bien definidos.

2.- METAS Y OBJETIVOS

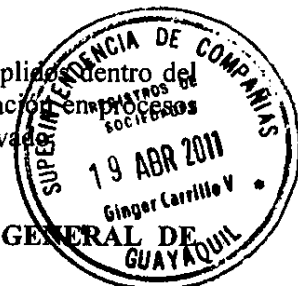
Después de haber realizado la proyección a futuro de la empresa, en el cual se planteó como objetivo la diversificación de la cartera de clientes y el posicionamiento técnico y comercial en la base instalada actual, se realizó la inversión en los recursos de servicios y el esfuerzo de gestión necesarios para mantener la imagen operativa del último año.

Se mantiene el proceso de capacitación, invirtiendo en la certificación obligatoria de los fabricantes y mejorando el nivel de conocimiento tecnológico tanto del área de servicios como del área comercial, para garantizar nuestra permanencia en el mercado a todos nuestros recursos humanos y técnicos.

Los indicadores requeridos por las entidades regulatorias fueron cumplidos dentro del marco de trabajo operativo de la empresa, necesarios para la participación en procesos licitatorios públicos y referenciales para ciertas empresas del sector privado.

3.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

En cumplimiento de disposiciones de la Junta General se ha seguido la estrategia general que hemos mantenido durante el 2010, como siempre consistente con la visión acordada de desarrollar una organización de servicios con metodología de proyectos



basados en tecnología de información con sólida reputación y conciencia social hacia los empleados y el entorno.

4.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES

Se ha buscado la permanente optimización del uso de los recursos operativos para hacer más eficiente nuestra gestión administrativa y contable.

Se decidió impulsar la capacitación y formación tanto técnica como operativa administrativa hacia nuestros empleados con el fin de llegar al mismo objetivo.

Se realizó un análisis de las líneas de negocios que debían mejorar su rentabilidad para establecer un plan de acción concreto sobre ellas, siendo importante compartir los resultados con cada área de gestión.

A través del remplazo de la herramienta administrativa financiera, se ha encontrado cumplir el objetivo planteado a inicios de año que es la independencia operativa de los sistemas con un nivel de soporte propio que incluso se integra con la operación comercial y de servicios de la organización.

Al finalizar el año, estamos con déficit de los recursos que por ley se requiere contar con el carnet de discapacidad, por lo que se convierte en prioritaria la búsqueda de tales recursos para evitar el pago de multas innecesarias.

Como se mencionó anteriormente, fue una preocupación y un trabajo adicional la preparación de la información requerida por el SRI en cuanto al proceso de determinación de las obligaciones tributarias correspondientes al Impuesto a la Renta del periodo fiscal 2006, lo cual desprende una serie de actividades adicionales para ser revisadas con detalle pues se requiere conocimiento del manejo administrativo contable de aquella época para entender ciertas transacciones realizadas entonces y en los años siguientes de la administración anterior.

5.- ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

Al analizar el periodo que cubre este informe, se tiene una situación financiera estable y bien posicionada en el mercado a pesar de los inconvenientes externos que agravan al país, particularmente de corte político financiero, los cuales de una u otra forma siempre restringen la inversión del sector privado.

Existe la misma preocupación de años anteriores por el tema de retención de impuestos ya que los mismos se siguen incrementando cada año y no se puede dirigir el incremento del capital de trabajo.

Se está buscando constantemente la optimización e independencia de los recursos financieros de la empresa.

Queda pendiente un análisis exhaustivo del tema de activos fijos, por lo que se convierte en tarea a realizar en el primer semestre del 2011 para resolver de una vez por todas, las inconsistencias de años anteriores.



6.- RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO

Al igual que en años anteriores, pongo a consideración para el siguiente periodo, con la debida aprobación de la junta general de socios, la aplicación de las siguientes recomendaciones:

1. Las perspectivas económicas del país se han visto más claras a través de los principales analistas económicos más reconocidos del país sobre la expectativa del año. Por tanto, la frase Seguridad antes que Rentabilidad con Riesgo, se debe mantener.
2. Focalizar esfuerzos permanentes en planes de disminución de costos, no se visualiza cambios sustanciales en política macroeconómica del país, más aún los impuestos relativos a la operación se han incrementado y se espera que el gobierno tome medidas más restrictivas hacia el mercado.
3. Seguir mejorando la relación con los proveedores estratégicos antiguos y nuevos.
4. Terminar todas las evaluaciones de cargo pendientes en las diferentes posiciones y cargos de la empresa, cerrar el modelo de competencias con el área de RRHH.
5. Crecimiento de la rentabilidad.
6. Mantener los índices requeridos para la operación eficiente de la empresa.
7. Se recomienda revisar o solicitar una auditoría externa que permita analizar el resultado de utilidades de años anteriores versus el actual, pues la diferencia en el resultado final a nivel de ingresos no es sustancialmente mayor, sin embargo la diferencia a nivel de utilidades representa un porcentaje muy amplio en valores. De acuerdo al siguiente cuadro:

Año Fiscal	2007	2008	2009	2010
Ventas totales	\$ 10.968.584	\$ 13.251.429	\$ 18.948.721	\$ 13.423.618
EBITDA	\$ 235.701	\$ 365.644	\$ 1.022.030	\$ 719.282
Utilidad Neta	\$ 23.305	\$ 83.364	\$ 567.958	\$ 464.443

8. En base a la auditoría realizada por el SRI, se recomienda adicionalmente para los ejercicios siguientes 2007 y 2008, hacer un análisis de los ingresos gravables y costos no deducibles que podrían no haberse considerado para las declaraciones de impuestos y solicitar información de ciertas transacciones realizadas por la administración anterior de esos periodos que podrían aclarar con más detalle tales transacciones.

Atentamente,



Ing. Allan Chootong Ching
GERENTE GENERAL
C.I. 0910213341

